Newspapers by Ancestry
https://www.newspapers.com/image/1078968103/

Downloaded on Feb 7, 2026

LE DEVOIR
ÉCONOMIE

CETTE SEMAINE À LA BOURSE

Semaine du 10 au 16 novembre 1996

ASSEMBLÉES ANNUELLES

Nom de la Compagnie	Date	Heure	Lieu
Vauquelin Ltée (Mines)	12-11-96	10h00	Montréal
Suliden Inc. (Exploration)	12-11-96	16h30	Montréal
Golden Queen Mining Co. Ltd.	13-11-96	10h30	Vancouver
JDS Fitel Inc.	13-11-96	15h30	Ottawa
Parkland Industries Ltd.	13-11-96	16h00	Red Deer
Riley's Datashare International Inc.	14-11-96	10h00	Calgary
Pure Gold Resources Ltd.	15-11-96	9h30	Vancouver
Regional Resources Ltd.	15-11-96	10h00	Vancouver
Orezone Inc. (Ressources)	15-11-96	14h30	Montréal

OFFRE EN ESPÈCES

STATESIDE OIL CORPORATION(SOC)
Valeur: action ordinaire
Modalités: 7 l'occasion d'un projet préliminaire, la société **RESERVE ROYALTY CORPORATION** a déposé une offre visant l'acquisition de toutes les actions ordinaires en circulation de la société susmentionnée au prix de 1.45$ pour chaque action ordinaire de **STATESIDE OIL CORPORATION** soumise.
HERO INDUSTRIES LTD.(HRO)
Valeur: action ordinaire
Modalités: 7 l'occasion d'un projet préliminaire, la société **NIL ACQUISITIONS CORP.** (filiale à 100% directe de **MIDDLEFIELD FINANCIAL LIMITED**) a fait une offre en espèces visant l'acquisition de toutes les actions ordinaires en circulation de la société susmentionnée au prix de 0.87$ pour chaque action ordinaire de **HERO INDUSTRIES LTD.** soumise.
Date d'échéance: le 20 novembre 1996
Date limite pour soumettre les instructions au service du crédit: le 13 novembre 1996
CGC INC.(GYP)
Valeur: action ordinaire
Modalités: La société **3309169 CANADA INC.** (filiale en propriété exclusive indirecte d'**USG CORPORATION**) a déposé une offre en espèces visant l'acquisition de la totalité des actions ordinaires de la société susmentionnée au prix de 11$ pour chaque action ordinaire de **CGC INC.** soumise.
Date d'échéance: le 2 décembre 1996
Date limite pour soumettre les instructions au service du crédit: le 25 novembre 1996

PLAN D'ENTENTE

CONSUMERS GAS CO. LTD.(CGT)
Valeur: action ordinaire
Modalités: Nous désirons vous informer que la société susmentionnée et **IPL ENERGY INC.** en sont venu à un plan d'entente sous la forme d'une offre d'achat en espèces et en actions selon les options suivantes:
Option A: espèces
24$ pour chaque action ordinaire de **CONSUMERS GAS CO. LTD.** soumise.
Option B: espèces et actions
1.50$ plus une fraction d'action ordinaire d'**IPL ENERGY INC.** d'une valeur de 22.50$. Cette fraction sera déterminée en divisant 22.50$ par le prix de négociation moyen pondéré des actions ordinaires d'**IPL ENERGY INC.** aux bourses de Toronto et de Montréal pour les 5 jours ouvrables précédant immédiatement la date d'entrée en vigueur du 9 décembre 1996.
Date de l'assemblée: le 28 novembre 1996
Date d'échéance: le 29 novembre 1996
Date limite pour soumettre les instructions au service du crédit: le 22 novembre 1996
REGIONAL RESOURCES LTD.(RGL)
IMPERIAL METALS CORPORATION(IPM)
Valeurs: actions ordinaires
Taux: 0.80 action ordinaire d'**IMPERIAL METALS CORPORATION** pour chaque action ordinaire de **REGIONAL RESOURCES LTD.** soumise ou 1$ pour chaque action ordinaire de **REGIONAL RESOURCES LTD.** détenue.
Date de l'assemblée: le 15 novembre 1996

ÉMISSION DE DROITS DE SOUSCRIPTION

URSA MAJOR INTERNATIONAL INC.(URSA)
Valeur: action ordinaire
Modalités: La société susmentionnée procède à l'émission de droits de souscription à raison d'un droit pour chaque action ordinaire détenue. Quatre (4) droits plus 1.40$ permettent de souscrire à une unité constituée d'une action ordinaire et d'un bon de souscription d'**URSA MAJOR INTERNATIONAL INC.** Veuillez noter qu'un bon de souscription plus 1.90$ permettent de souscrire à une action ordinaire d'**URSA MAJOR INTERNATIONAL INC.** jusqu'au 10 septembre 1997.
Date d'échéance: le 27 novembre 1996
Date limite pour soumettre les instructions au service du crédit: le 20 novembre 1996
Note:
Les droits ne sont offerts qu'aux résidents de l'Ontario. Le privilège de sursouscription est offert.
WESTROCK ENERGY INCOME FUND I(WRE.UN)
WESTROCK ENERGY INCOME FUND II(WRF.UN)
Valeurs: parts de fiducie
Modalités: 7 l'occasion d'un projet préliminaire, les fiducies susmentionnées entendent émettre des droits de souscription à raison d'un droit pour chaque part de fiducie de **WESTROCK ENERGY INCOME FUND I** et/ou **WESTROCK ENERGY INCOME FUND II** détenue. Les modalités de souscription sont de: Quatre (4) droits de souscription de **WESTROCK ENERGY INCOME FUND I** plus 10.25$ permettent de souscrire à une part de fiducie de **WESTROCK ENERGY INCOME FUND I**;
Quatre (4) droits de souscription de **WESTROCK ENERGY INCOME FUND II** plus 8.25$ permettent de souscrire à une part de fiducie de **WESTROCK ENERGY INCOME FUND II.**
Date d'échéance: le 3 décembre 1996
Date limite pour soumettre les instructions au service du crédit: le 26 novembre 1996
HARROWSTON INC.(HRW.A)
Valeur: action ordinaire de catégorie A
Modalités: Dans le cadre d'un projet préliminaire, la société **MARSULEX INC.** (filiale à 65% de la société susmentionnée) a procédé à l'émission de droits de souscription. La société **HARROWSTON INC.** distribuera les droits qu'elle a reçu en vertu de l'offre, sous la forme d'un dividende à ses actionnaires de catégorie A.

DIVIDENDE RÉGULIER ET SUPPLÉMENTAIRE

STARCOR ENERGY ROYALTY FUND(STR.UN)
Valeur: part de fiducie
Modalités: La société susmentionnée versera un dividende régulier de 0.08$ par action et un dividende supplémentaire de 0.105$ par action aux porteurs inscrits à la date de clôture des registres du 8 novembre 1996.
Date de versement: le 15 novembre 1996

DIVIDENDE EN ACTIONS ET RETRAIT FORCÉ

VOGUE RESOURCES INC.
Valeur: action ordinaire
Taux: Une action ordinaire d'**UNIGOLD RESOURCES INC.** pour chaque groupe de quatre actions ordinaires de **VOGUE RESOURCES INC.** détenue. La société poursuivra ses activités sous la raison sociale d'**UNIGOLD RESOURCES INC.**

Les renseignements contenus aux présentes proviennent de sources que nous croyons dignes de foi mais nous ne pouvons pas en garantir l'exactitude. Ce document, étant un bulletin d'information, pourrait s'avérer incomplet.

TASSÉ Tassé & Associés, Limitée

Un gars «vite en affaires»

Même s'il aime être seul maître à bord, le jeune président de l'entreprise d'informatique Jitec se retrouvera bientôt avec des partenaires, dont... le parquet de la Bourse

CLAUDE TURCOTTE
LE DEVOIR

Après quelques secondes d'attente au téléphone pour obtenir une information, Benoît Laliberté peut à peine retenir son impatience. *«Je déteste attendre»*, murmure-t-il, en se préparant à dévorer une brioche, car il n'a pas encore eu le temps de prendre son petit déjeuner. Sa journée de travail a commencé tôt et à dix heures, il est en retard sur son horaire de la matinée.

Il a accordé des entrevues à divers médias dans les jours précédents et il commence sans doute à trouver que cela gruge un peu trop de son précieux temps. Benoît Laliberté est, pour reprendre une expression populaire qui lui va comme un gant, un «gars vite en affaires». Il avait 14 ans lorsqu'il a fondé sa première entreprise. Une décennie plus tard, sa réussite est reconnue publiquement par l'obtention du prix du jeune entrepreneur de l'année au Québec, un honneur décerné par la Banque de développement du Canada (BDC).

Jitec (c'est le nom de son entreprise) n'est pas une cliente de la BDC, mais elle pourrait bien le devenir avant longtemps, avoue ce jeune homme de 24 ans, qui en est le président et l'unique propriétaire. Jitec est en pleine croissance. Son chiffre d'affaires qui atteindra sept millions cette année devrait monter à 12 millions en 1997. Il faudra donc trouver des capitaux pour appuyer cette croissance.

Toutefois, le jeune Laliberté avoue se sentir très à l'aise en étant seul maître à bord. Il a déjà eu des partenaires, mais l'expérience ne l'a pas tellement emballé. *«Je suis fils unique»*, raconte-t-il; *je suis très travaillant et je pense que j'ai une bonne tête sur les épaules. Et il n'est pas facile de travailler avec des gens qui n'ont pas la même volonté, la même énergie.»*

D'ici deux à trois ans au plus tard, Jitec deviendra une société ouverte. Son partenaire sera le parquet de la bourse, comme dit son président, sourire en coin. Mais, pour l'instant, l'accent est mis sur l'amélioration de la structure organisationnelle, ce qui implique de nouveaux outils de gestion, de meilleurs contrôles sur la production et une attention particulière aux ressources humaines pour éviter le roulement de personnel et offrir une meilleure formation. En somme, M. Laliberté veut faire de Jitec *«une compagnie très sérieuse, avant d'aller vers un plus grand développement»*.

PHOTO ARCHIVES

«Il n'est pas facile de travailler avec des gens qui n'ont pas la même volonté, la même énergie», dit Benoît Laliberté, président de Jitec.

L'école des affaires

Son évolution, depuis le début, n'en demeure pas moins très impressionnante. Benoît Laliberté avait dix ans, lorsque ses parents lui ont offert en cadeau un petit ordinateur Radio Shack, ce qui a éveillé son intérêt pour l'informatique. Quatre ans plus tard, alors qu'il étudie au Séminaire de Saint-Hyacinthe, il fonde son entreprise; il installe dans la chambre d'invités de la maison familiale à Mont-Saint-Hilaire son local pour la vente de logiciels d'occasion.

«Je me sentais homme d'affaires, se rappelle-t-il. *Je mettais de la publicité dans les petites annonces et les gens se sont mis à venir de partout. Ils m'ont même demandé de revendre leurs ordinateurs, que je remettais en état.»*

Dès la première année, le chiffre d'affaires a dépassé les 50 000 $. Le jeune homme avait un compte dans une caisse populaire et s'intéressait plus ou moins à la comptabilité. Par ailleurs, ses parents n'ont pas tellement aimé voir les étrangers envahir leur maison jusqu'à la chambre des invités. Le fils fut donc contraint d'installer son commerce dans le hall d'entrée et son inventaire dans une garde-robe!

À 17 ans, il est débordé de travail et doit empiéter sur ses nuits; les résultats scolaires s'en sont ressenti. Il décide alors de prendre une année sabbatique pour vraiment lancer l'entreprise sur une base solide, avec l'intention de revenir au cégep un an plus tard. En 1990, Jitec voyait le jour à Saint-Hubert. Benoît Laliberté n'a jamais trouvé le temps de reprendre ses études, si ce n'est celles de la vie et des affaires.

Il a lui-même fourni le capital de départ, soit 10 000 $ et embauché ses deux premiers employés. Jitec vendait des ordinateurs neufs et d'occasion, ainsi que des logiciels. En 1993, commence la fabrication d'ordinateurs personnels, sous le nom de Vectoria. *«Le marché de l'informatique était en croissance de 20 % par année, il y avait de la place pour une petite entreprise comme la mienne»*, constate M. Laliberté, sans aucun complexe, même vis à vis les noms les plus prestigieux de cette industrie. *«Jeune, dit-il, on rêve, en regardant aux États-Unis et en voyant par exemple Michael Dell dont le chiffre d'affaires était de trois milliards.»*

Très vite, il trouve son créneau en offrant des ordinateurs faits sur mesure pour les particuliers et les PME. Il attire aussi des clients plus importants, par exemple Pétro-Canada. Il négocie des ententes avec des manufacturiers qui lui fournissent des pièces selon ses prescriptions et ses employés font le montage de produits qu'il appelle *«des ordinateurs de luxe qui sont compatibles»*. Jitec a aujourd'hui trois employés à la fabrication, qui montent de 75 à 100 appareils par semaine. En fait, la conception et la mise au point d'un plan de montage pour un produit donné constituent l'étape qui requiert le plus de travail.

Le grand public a fourni le plus gros de la clientèle dans les débuts de l'entreprise, mais peu à peu le bouche à oreille a atteint des entreprises, lesquelles tenaient souvent ces informations de leurs propres employés. Les coûts de production inférieurs, des produits très adaptés à la demande, un bon service après-vente et la très grande souplesse de cette petite entreprise ont été des facteurs importants pour son avancement.

Aujourd'hui, Jitec compte quatre divisions: il y a Vectoria pour le montage des ordinateurs personnels; il y a le Centre informatique Jitec qui comprend un réseau de six concessionnaires (quatre sont des franchisés), tous dans la région montréalaise; ceux-ci sont les vitrines de l'entreprise, mais ce sont plus que des magasins, souligne avec insistance le président. Puis, il y a le Centre de services Jitec où l'on trouve des techniciens pour l'entretien des appareils, mais ces employés, en contact direct avec les clients et par conséquent les mieux placés pour évaluer la performance des produits, participent pour cette raison à divers comités de recherche-développement.

Il a fallu cinq ans pour faire de Jitec ce qu'elle est aujourd'hui, une société qui crée 45 emplois, dont 20 au siège social

Enfin, il y a le Groupe solution-intégration, dont le rôle est d'aider à l'implantation de réseaux informatiques dans les entreprises pour relier des postes de travail dans des édifices et mêmes des villes différentes. Cette division est celle qui génère maintenant le plus de revenus pour l'entreprise.

Programme de mentorat

Il a fallu cinq ans pour faire de Jitec ce qu'elle est aujourd'hui, une société qui crée 45 emplois, dont 20 au siège social pour l'administration et autres fonctions particulières, par exemple la conception des systèmes intranet à laquelle participent le président, un ingénieur et un designer. En 1996, elle vend partout au Québec; 75 % de son chiffre d'affaires provient d'une clientèle de PME et le reste de particuliers et de très petites entreprises du genre travailleurs autonomes.

En recevant le prix du jeune entrepreneur, le récipiendaire profite pendant un an d'un programme de mentorat, parrainé par la Banque Scotia. Pour sa part, Benoît Laliberté a comme mentor Paul Massicotte, président du Groupe Alexis Nihon. *«C'est comme un grand frère, un coach. Nous nous voyons à quelques reprises,* raconte M. Laliberté. *M. Massicotte est très connu et il me donne des conseils, mais surtout c'est excellent pour les contacts dans le monde des affaires et des banques. Nous avons beaucoup d'affinités et nous sommes quasiment devenus amis.»*

Relais d'affaires
RELAIS & CHÂTEAUX
LA FINE FLEUR DES MAÎTRES HÔTELIERS

ESTRIE — NORTH HATLEY
AUBERGE HATLEY
Grand Prix National de la Gastronomie 1993 et 1994 «La Table d'Or». Un relais pour les gourmets-gourmands. Le charme d'une vieille demeure bourgeoise perchée sur une colline dominant le Lac Massawippi. 25 chambres dont certaines avec foyer, balcon et bain tourbillon. **Forfait conférence incl. 3 repas, 2 pauses-café, la salle de conférence et service. 150 $ p.p. occ. simple/jour ou 135 $ p.p. en occ. double/jour.**
Tél.: (819) 842-2451 Fax.: (819) 842-2907

LAURENTIDES — SAINTE-ADÈLE
HÔTEL L'EAU À LA BOUCHE
Gourmet Magazine: " 1996 America's Top Tables Award"
Hôtel-Restaurant 4 diamants CAA. La Table d'Or des Laurentides. Table de Bronze au Grand Prix National de la Gastronomie 1993. 25 chambres luxueuses, vue sur les pentes de ski. *** Spécial Forfait d'affaires *** du dimanche au jeudi : 42,50 $ par personne, par nuit, occ. double, incluant luxueuse salle de réunion, café en permanence, équipement d'audio-visuel et service.
Tél. sans frais de Mtl: 514-227-1416 ou 229-2991. Fax: 229-7573

MONTÉRÉGIE — SAINT-MARC-SUR-LE-RICHELIEU
HÔTELLERIE LES TROIS TILLEULS
A St-Marc-sur-le-Richelieu. Une hostellerie paisible et confortable, dans une demeure d'un autre âge, sur le bord de la rivière Richelieu, où le personnel n'a qu'un seul désir: satisfaire. Lauréat national «Mérite de la Restauration». 5 salles de réunions disponibles.
Nous avons différents forfaits à vous proposer. 856-7787

CHAUDIÈRE-APPALACHES — SAINT-ANTOINE-DE-TILLY
MANOIR DE TILLY:
Une auberge tout confort pour les gens d'affaires sise au bord du fleuve, à 15 minutes des ponts de Québec; 32 chambres, 4 salles de réunions, cuisine gastronomique, salle d'exercices/jeux. Cliniques santé-beauté. Forfait 119,95 $ en occ. simple. Bienvenue aux accompagnateurs.
(8 MANOIR)
Réservations: 1-888-862-6647

LAURENTIDES — SAINT-SAUVEUR-DES-MONTS
Hôtel Saint-Sauveur
Hôtel de villégiature «4 étoiles», situé au coeur du village de Saint-Sauveur. 200 magnifiques chambres et 10 salles de réunion. Activités sportives intérieures et extérieures
Forfait Affaires à partir de 57,00 $/pers./nuit, occ. double, incl. petit déjeuner, chambre catégorie supérieure, stat. int., 2 p. café, équipement AV de base, frais de service. Forfait Formation également disponible (100% admissible au projet de Loi 90)
1-800-361-0505

Pour paraître dans les Relais d'affaires - Tél.: 985-3322

LE DÉVELOPPEMENT
PASSE PAR LES PETITES ROUTES
Envoyez vos dons: 3680, Jean-Rivon, bur. 410 Montréal (Québec) H2X 2N5 Tél.: (514) 982-6622 Tél. de Mtl: 1-800-471-SOCO
SUCO
35 ANS D'HISTOIRE

Copyright © 2026 Newspapers.com. All Rights Reserved.